

Подобная группа образуется стихийно: из лиц, которые в силу социально неодобряемых особенностей своего поведения оказываются вытолкнутыми из более широкой группы (сообщества) людей. Так, к примеру, складывается «особая компания» внутри класса, о чем с большим знанием дела пишет опытный педагог и психолог Н. П. Анисеева (см. ее книгу «Учителю о психологическом климате в коллективе». — М., Просвещение, 1983). Обращаясь к миру взрослых, отметим, что сходные по своей структуре «компаний» (*примитивные группы*) формируются здесь из лиц, предающихся пьянству, а также из правонарушителей. Наиболее ярко подобные «устройство» и «динамика» групповых взаимоотношений характеризуют устоявшуюся шайку или банду уголовных элементов, которую мы ниже рассматриваем в качестве модели таких отношений.

Черты примитивной группы в самом заостренном виде, на наш взгляд, должны быть хорошо распознаваемы педагогом. Здесь преследуются три цели.

Первая: педагог обязан уловить скатывание компании учащихся к межличностному взаимодействию по типу примитивной группы, чтобы предотвратить правонарушения и моральные преступления, почти неизбежные для такой группы.

Вторая цель: зная, как устроена примитивная группа, педагог делится этими знаниями с учащимися, развенчивая их «романтические» заблуждения на сей счет и оберегая социально неустойчивых подростков от участия в группах такого рода.

Третья цель: по мере того, как разоблачается отталкивающий примитивизм этих групп, педагог, «идя от противного», формирует у учащихся должные представления о нормах жизни и деятельности подлинного коллектива.

Недавно принятый в нашей стране «Закон о трудовых коллективах» закрепляет сложившиеся в стране нормы социалистического общежития, и постижение этих норм должно затрагивать в каждом учащемся и разум, и сердце, ибо речь здесь идет о проблемах не только социальных, но и индивидуально-психологических.

* * *

«УСТРОЙСТВО» И ПРАВИЛА ПРИМИТИВНОЙ ГРУППЫ

Мы намеренно уделяем столько места негативным проявлениям межличностного реагирования, исходя при этом из необходимости представить читателю своего рода «нижний полюс» коммуникаций. С нашей точки зрения, только оттолкнувшись от этого, можно по-настоящему понять красоту и человечность «высшего полюса» — коллективистских норм во взаимоотношениях. Пока, однако, читателю следует набраться терпения и продолжить мысленное погружение в «низины» взаимоотношений. Ведь нам еще предстоит разобраться в том, какую складывается малая группа, если члены ее не умеют или не хотят усмирять свои примитивные реакции.

Изучение примитивных человеческих групп привело исследователей к выводу, что здесь имеет место иерархия, сходная в какой-то степени с иерархией в сообществах животных. Внутригрупповые роли распределяются известным, раз и навсегда данным образом. В группе есть субъект «альфа» — Главарь; за ним следует субъект «бета» — Авторитет; все прочие ранжированы на субъектов «гамма» — Ведомых и субъектов «омега» — Забитых.

«Альфа» (Главарь) пользуется преимущественным правом присвоения любых благ и правом безнаказанной агрессивности. Иногда это субъект, превосходящий других физической силой, но все же не объем мышц, а властность, смелость и исключительная свирепость

удерживают его на первом месте в примитивной группе. Он умнее, чем особым умом, который принято называть хитростью. Хитрость позволяет ему умело, подчас с блеском планировать и направлять акции (обычно противоправные), которые осуществляются группой. И тогда участники группы не просто боятся его, а чтут как «кормильца», «спасителя», «настоящего хозяина». Та же хитрость дает ему умение вовремя убирать или стравливать между собой потенциальных соперников — претендентов на главенство в группе. Вот почему ему совсем не обязательно быть сильнее всех физически: того, кому трудно загородить дорогу, полагаясь на собственные кулаки, он без труда покарает чужими руками. По его сигналу ведомые проучат всякого, кто ему негоден в группе. Ни один из ведомых не посмеет ослушаться: ведь таким образом можно стать негодным со всеми вытекающими последствиями...

Только тайный сговор между недовольными ведомыми изменил бы положение.

Но, во-первых, «альфа» часто имеет в группе своих наутников, так что участие в тайном сговоре исключительно опасно. Во-вторых, «альфа» предусмотрителен и заботится о том, чтобы число недовольных в группе не превышало числа довольных. В-третьих, он способен «вычислить» того, кто мог бы возглавить подгруппу недовольных: такого субъекта он либо своевременно обезвреживает (чаще руками другого претендента на лидерство), либо приближает к себе, осыпая милостями и лишая мотивов к бунту... Если бы банды имели своих летописцев, мы убедились бы, до какой степени одинаковы в своих действиях бандиты-главари всех времен и всех цветов кожи.

«Бета» (Авторитет) является вторым по рангу лицом в группе. Это единственный субъект, которому позволяется и даже предписывается давать советы вожаку. Умственными способностями он превосходит Главара, однако заметно уступает ему в смелости. Если бы он был так же смел и решителен, «альфа» усмотрел бы в нем претендента на власть и давно обезвредил, но уж никоим образом не приблизил бы к себе в качестве второго лица. Сама роль Авторитета доказывает неспособность субъекта быть Главарем, и в случае ухода Главара со сцены или его гибели «бета» почти никогда не становится на его место. Самое большее, он продолжает сохранять роль Авторитета. Но и это не наверняка, а потому «бета» имеет достаточно мотивов, чтобы всячески поддерживать и укреплять власть своего патрона.

Он искренне радуется его удачам и реализует собственное честолюбие через успех близкого ему «сильного человека», как бы «сливаясь душой» с последним. Как всякий обладатель острого ума он рационален и четок в решениях, однако не лишен и своеобразной мечтательности, даже романтичности. Без этой черты он не мог бы «сливаться душой» с Главарем. Над этой его чертой «альфа» и отдельные его приближенные имеют право беззлбно посмеиваться, ибо цинизм воспринимается в примитивной группе как самое надеж-

ное свидетельство ума. С другой стороны, иррационально-романтические веяния, исходящие от субъекта «бета», охотно используются Главарем для психологического воздействия на группу в целом. Видимо, человек, даже примитивный и вдобавок входящий в примитивную группу, для выполнения возложенных на него группой функций должен основывать свое поведение не только на страхе перед Главарем и жажде наживы, но и на иррациональных мотивах мечты и веры, на некой, пусть ущербной, «идеологии».

Отсюда, возможно, то шемящее, то «общечеловеческое», что привлекает социально-инфантильных и незрелых людей к воровским и разбойничьим песням, к «романтике» жизни вне закона. Было бы любопытно взглянуть на таких людей, попади они не в воображаемый, а в реальный преступный мир! Едва ли им понадобится больше трех дней, чтобы от «романтики» и следа не осталось. Нельзя забывать, что «романтическое» в примитивной группе существует постольку, поскольку существуют антигуманные помыслы и дела: в душе участника такой группы оно, это «романтическое», служит противовесом и способом оправдания бесчеловечности.

Субъекты «гамма» (ведомые), в свою очередь, ранжированы как по вертикали, т. е. по степени приближенности к Главарию и Авторитету, так и по горизонтали — имеется в виду «ролевое качество» места в группе. Ведь, помимо ведомого-Приближенного, здесь возможны: ведомый-Подхалим (Угодник) и ведомый-Марионетка, ведомый-Шут и ведомый-Недовольный. Субъекты «гамма» все же не должны быть на одно лицо. Как раз в интересах Главара их разнообразие в смысле исполняемых внутригрупповых ролей: так создаются более напряженные линии взаимодействия участников группы и так обретает группа свой индивидуальный облик. А это важный фактор сплочения группы, поскольку людям хочется иметь «своих» и идентифицировать себя с кругом «своих» (тем острее становится враждебность ко всем «чужим», которые уже как бы и не люди и не стоят пощады и жалости).

Угодник существует не только потому, что Главарию приятны его лживость и услужливость. Даже если «альфа» не жалуется такого субъекта, он (иногда по подсказке Авторитета) держит его подле себя. Почему? Потому что такой субъект вызывает неприязнь всей группы. И теперь, когда Главарь оказывает расположение и милость к кому бы то ни было из ведомых, это оставляет впечатление импонирующей людям справедливости. Разве не трогательно, что, так сказать, шубой с плеча Главара награждается вовсе не тот, кто увивался у его ног, не тот, кто выслуживался, а тот, кто просто «делал свое дело»? Не менее волнующий эффект производит наказание или изгнание Подхалима: группа торжествует и испытывает признательность лидеру.

Точно так же логически необходимо существование Марионетки: он является для других эталоном поведения в отношении к Главарию и к целям, которые поставлены перед группой. Его «образцовость» должна служить укором для всех, кто хотя бы в мыслях

склонен к критике и непослушанию. Весьма полезен также и Шут. Этот субъект располагает правом публичной насмешки над приближенными Главара и даже над ним самим. Такая насмешка — прекрасный регулятор эмоционального напряжения в группе. Устами Шута «выговаривается» неустрашимое чувство протеста и обиды, накапливающееся у ведомых. Шут высказывается на грани риска: кажется, вот-вот и не сносить ему головы. Он умен и не переходит этой грани, однако у группы возникает иллюзия, что Главарь терпим к критике. Кто-то, поддавшись этой иллюзии, решается на собственные критические суждения — в шутовской или иной форме. Так с помощью Шута, выявляется оппонент Главара. Обезвредить его немедленно или отложить расправу — вопрос тактики, решаемый субъектами «альфа» и «бета». Но Шут выполнил свою функцию. И ценность этой фигуры для Главара доказывается не только тем, что Шута не карают за его выходки, но и тем, что Главарь решительно защищает его от собственных приближенных, которых тот привел в ярость.

Главарю требуется также и Недовольный: если его нет в группе, его следует создать, ущемив кого-либо из ведомых. Польза от него двоякая. Во-первых, это фигура, которую можно столкнуть с другим Недовольным; пока они растрачивают свой боевой пыл друг на друга, субъекты «альфа» и «бета», а также их приближенные в безопасности. Во-вторых, Недовольный позволяет Главарю продемонстрировать свою мощь перед группой. Выявленный Недовольный жестоко наказывается во устрашение всем. Если дело не доходит до изгнания или ликвидации такого субъекта, то его место после бунта среди Забитых. Забитые же потому и заслуживают такого названия, что они становятся жертвой общегрупповой агрессии, пинать их — право и даже долг каждого; сами они не смеют дать сдачи никому: это равносильно самоубийству, так как в расправе над подобным наглецом с воодушевлением примет участие вся группа.

Выход из положения у Забитого только один: терпеливо сносить все издевательства, выслуживаться перед приближенными Главара. Если повезет, он может достичь своей высшей точки в группе: стать Подхалимом самого Главара. Забитые представлены двумя категориями лиц: либо самые хилые, трусливые или наименее смекалистые, т. е. занимающие нижнюю ступень ранговой лестницы соответственно своим малым возможностям, либо бывшие Недовольные, т. е. субъекты с неплохими возможностями, растрачивать которые им теперь остается если не на бессильную злобу, то на хитроумное угодничество.

Очень важно заметить следующее: хотя такая группа держится на примитивизме своих участников и выталкивает из себя любого, кто не примитивен, даже здесь закономерности группового взаимодействия в известной степени ограничивают примитивные реакции каждого участника группы. Выказывать амбицию, собственничество и эгоистическую безучастность во всей их «красе», в предельном их

выражении, субъекту нельзя и в данной группе: это привело бы к рассогласованию взаимодействия. Поэтому в примитивной группе быстро вырабатываются определенные нормы поведения участников, или «неписаные правила», которым обязаны следовать и Главарь, и самый маломощный из Забитых. Попытаемся осмыслить некоторые из этих «правил».

Правило унижения. Чтобы унижить другого, достаточно продемонстрировать ему свое превосходство в чем бы то ни было.

Мы привыкли понимать унижение иначе: как оскорбительные слова и действия, направленные на другое лицо. Однако в примитивной группе, где необузданная амбиция присуща каждому участнику, «оскорблением» субъекта оказывается любое ущемление его амбиции. А она, амбиция, безусловно, ущемляется, если другой субъект показывает, что он «лучше» в каком бы то ни было отношении.

Мишель Монтень, выдающийся французский мыслитель XVI века, был убежден, что у любого человека найдется хотя бы одна черта, которою он превосходит вас. Следовательно, у каждого есть чему поучиться. Не таковы убеждения (точнее, предубеждения), царящие в примитивной группе. И поэтому, попав в нее, вы подчас и не сообразите, чем прогневили людей. Молодая женщина может раздражать одним тем, что она молода и красива. Человек с даром речи вызовет неприязнь косноязычных. Человек кипучего темперамента — неприязнь вялых и ленивых.

Ситуация почти безвыходна. В примитивной группе, даже отдав ближнему последнюю рубашку, вы унижаете его: это демонстрация вашего превосходства в великодушии. Даже подставив левую щеку после того, как вас ударили по правой, вы ущемляете чью-то амбицию, показывая таким образом свое превосходство в смирении.

«Правило унижения» объясняет природу многих житейских историй, объединяемых под общим заголовком «Черная неблагодарность». Вот типичная из таких историй: жительница столицы посылает у себя дальнюю родственницу из деревни, кормит, одевает со своего плеча и за услуги домработницы «выводит в люди». Через несколько лет столичная дама не находит себе места от возмущения: благодетельствованная ею особа не только не проявляет благодарности, но и определенно мстит «неизвестно за что»... Но ведь известно за что! «Благодетельница» была небескорыстна в отношении родственницы, и прежде всего — небескорыстна психологически. По всей видимости, ей нравилась такая форма самоутверждения — роль благодетельницы. Примитивизм особы из деревни проявился в не меньшей степени: она долго сносила ущемление своего самолюбия, но при первой же возможности сочла необходимым «отыграться»...

Честные и равноправные взаимоотношения между людьми возможны только там, где усмирены и дискредитированы реакции амбиции, самодовольства, зависти, злорадства, экспансии и т. п., но в примитивной группе это невозможно.

Правило рангового соответствия. Согласно ему демонстрация превосходства допустима только в отношении лиц, имеющих более низкий ранг в группе.

Красноречивым или кипуче-темпераментным вправе быть лишь тот, кто «наверху»; те же проявления со стороны ведомых низкого ранга или, тем более, со стороны Забитых воспринимаются как неумное шутство или наглая несдержанность.

Вообще, здесь допустимая степень ума обязательно увязывается с положением субъекта в группе. Есть в этом сходство с данными наблюдений за стаей обезьян. Обычно обезьяна, обнаруживая корм (скажем, изобилие бананов в ближайшей роще); громкими криками оповещает об этом стаю. Но стая не спешит на зов, если он исходит от особи низкого ранга. Этой особи как бы не соответствует роль «первооткрывательницы»! Точно так же в примитивной человеческой группе одна и та же мысль кажется вздорной в устах Забитого, но чрезвычайно дельной в устах Главара, Авторитета или Приближенного.

Вот почему рассмотренное выше «правило унижения» нуждается в оговорках. Оно имеет силу в пределах общего ранга взаимодействующих субъектов. Например, ранг Приближенного лишь на одну ступень ниже Авторитета, а стало быть, Авторитет не позволит себе унижить такого ведомого демонстрацией своего превосходства над ним. В то же время эта демонстрация в отношении субъектов низкого ранга вовсе не рассматривается ими как унижение; она — «в порядке вещей».

Правило отпора. Если кто-то (в пределах общего или смежного ранга) пытается на глазах других продемонстрировать превосходство над субъектом, т. е. «унизить» его, субъект обязан немедленно воспротивиться этому, чтобы не стать объектом дальнейших унижений.

Здесь дело не только в амбиции, но и в специфике примитивного группового взаимодействия. В самом деле, позволив «унизить» себя одному, субъект как бы дает повод сделать это всем окружающим. Отсюда обостренный интерес окружающих к любой стычке между двумя субъектами; отсюда поощряющие возгласы «публики» и ее недовольство компромиссным, недраматическим, слишком пресным исходом спора. Ей нужны победитель и побежденный, в особенности последний; на нем каждый может выявить собственную амбицию. Причем осуществить это можно как с помощью агрессии («и я его лягнул», по И. А. Крылову), так и с помощью покровительства, беря ущемленного под защиту.

«Правило отпора» оказывается в то же время и «правилом отбора». Субъекты, умеющие давать отпор лицам своего или смежного ранга, получают шанс подняться на ранг выше.

Правило силы. Если кто-то имеет возможность безнаказанно продемонстрировать свое превосходство над другими, он обязан сделать это, иначе его сочтут слабым.

Безнаказанность надо понимать широко. Человек большой

физической мощи пользуется безнаказанностью в том смысле, что ни один, ни даже двое-трое противников не одолеют его в драке. «Правило силы» предписывает такому богатырю напоминать нижестоящим о своем преимуществе. Если не во время ссоры, то хотя бы в порядке шутки он должен валить кого-то наземь, сталкивать дерущихся лбами, подбрасывать мало весящего сотоварища к потолку и т. п. Если он не делает этого, то подобное сочетание силы с миролюбием и пассивностью воспринимается группой как чуждость или странность. Он приобретает репутацию «блажененького», и его с опаской, но и большим азартом принимаются поддразнивать.

Безнаказанность субъекта может вытекать из особого расположения к нему Главара или других высокоранговых членов группы. Тогда он должен время от времени активно ущемлять амбицию других, демонстрируя этим тот факт, что они ему в ответ ничего не сделают. Если он ведет себя иначе, окружающие начинают сомневаться в его привилегиях, в его храбрости, наконец, в его уме.

Правило выдвижения вытекает из предыдущего. Если шанс подняться на одну ступень сохраняется лишь у того, кто умеет давать отпор, то реальное выдвижение — вплоть до ранга Авторитета или претендента на роль Главара — возможно только для тех, кто неуклонно следует «правилу силы». Никакие способности или зримые успехи члена примитивной группы не вынесут его «наверх», если он не склонен пользоваться «правилом силы». Напротив, при такой «слабой» позиции его способности и успехи будут вызывать лишь неприязнь группы и могут скорее привести к его гонению (об этом ниже). Зато бестрепетное следование «правилу силы» выдвигает на ключевые места в группе даже того, кто, собственно, ничем и не одарен, кроме такой бестрепетности.

Правило гонения. Субъект, который демонстрирует свои особые дарования, но лишен силы, то есть возможности или желания унижать нижестоящих легко становится гонимым в примитивной группе.

В такую ситуацию попадает, например, способный трюкач-карманник в воровской шайке. Казалось бы, «виртуозная работа» должна выдвинуть его в «звезды» примитивной группы, тем более что Главарь выказывает ему свое благоволение. Однако особенности характера нашего «виртуоза» таковы, что он не пользуется этим благоволением, чтобы унижать других: у него, скажем, нет вкуса к стычкам, противоборству, одерживанию мелких «побед» над остальными. Теперь достаточно несколько эпизодов, когда Главарь или Приближенные не защитили бы его от выпадов более агрессивных субъектов группы, и всем становится ясно: силы у него нет. А далее, если он сам не умеет давать отпор другим, его «артистические» способности уже рассматриваются как вызов амбиции остальных, и примитивная группа подвергает его гонению — либо он вынужден уйти из группы, либо переходит в категорию Забитых. В последнем случае его умения используются Гла-

варем как должное, но претендовать на особое вознаграждение за свои труды ему больше не приходится.

Правило «козла отпущения». В случае нарастания недовольства в примитивной группе каждому позволяется реакция агрессии и экспансии в отношении кого-либо из Забитых. Главварь и Авторитет в своих целях предпочитают выставить «козлом отпущения» одного из разоблаченных Недовольных. Это особенно эффективно, когда разоблачается бывший Приближенный Главваря: субъекты низшего ранга с радостью «отыгрываются» на нем за унижения, которые им приходится терпеть от субъектов высшего ранга. Понятно, почему с такой охотой в это избиение включаются субъекты «омега», хотя, казалось бы, они нападают на одного из «своих»!

Правило отвода агрессии от себя. Участвуя в групповом гонении жертвы, субъект демонстрирует свою солидарность с группой и, тем самым отводит ее агрессию от себя. Этим объясняется необыкновенная истовость, с которой иные члены примитивной группы выполняют «карательные» функции в отношении провинившихся.

Правило возмещения убытка. Унижение, нанесенное одним субъектом другому, в примитивной группе может быть возмещено материальной ценностью; инцидент при этом считается исчерпанным. Однако материальное ущемление уже не может быть заглажено никакими средствами, кроме материальных же и с известной надбавкой. Ничто не вызывает такой ненависти, как отнятие собственности, в чем бы она ни заключалась. Это отмечал еще итальянский политический мыслитель XV века Никколо Макиавелли: ориентируясь в своих представлениях о человечестве на наиболее примитивных субъектов, он утверждал, что человек простит вам все, даже убийство его близких, только не отнятие или уничтожение его собственности.

Главварь примитивной группы без труда задобрит всякого Недовольного, допустив его к дележу «жирных кусков». Далее тот снесет и пинок — был бы полученный им куш достаточно щедрым. Нередко так и делается: Главварь или его Приближенный заранее покупает себе материальными средствами возможность «пинать» ведомого — психологически или буквально.

Правило незаинтересованности. Проявляя на глазах других интерес к кому-либо или чему-либо, субъект «роняет достоинство», выказывает свою зависимость от нравящегося лица или объекта. Это дает повод для насмешек, поскольку всем ясно, что его чувство амбиции неполно, и он ищет возможности каким-то образом восполнить недостающее. Следовательно, он «ниже» других, которые имеют (или превосходно делают вид, что имеют) все необходимое для самодовольства. Чтобы избежать подобного унижения, субъект обязан скрыть, что он «питает слабость» к некоему предмету. Он делает безучастную и высокомерную мину, в то время как сердце учащенно бьется от волнения и ожидания.

Если же ему не удалось утаить, что он, например, влюблен в женщину, то в кругу приятелей он старается говорить об этой женщине как можно более насмешливо или цинично, — этим он утверждает свою «незаинтересованность» к ней.

Правило соблазна. Если субъект, доверившись другому, тем самым создает ему возможность совершить неблагоприятный поступок, то он тем самым вводит его в «соблазн» и потому оказывается в глазах группы столь же виноватым, как и лицо, совершившее неблагоприятный поступок.

Например, отдав кошелек на хранение приятелю, более свирепому в драке, субъект вводит того в соблазн присвоить себе деньги. Теперь жалобы пострадавшего Главварю или группе вызывают лишь пожатие плеч: «Раньше думать надо было, когда кошелек отдавал». Таковы представления о справедливости, бытующие в примитивной группе. И этим объясняется повышенная подозрительность ее участников друг к другу с приписыванием другому, в первую очередь, враждебных намерений.

Правило послабления. Если субъект более высокого ранга позволяет нижестоящему минимальные проявления амбиции, то вскоре они перейдут в максимальные, и виновным в этом считается субъект, допустивший подобное послабление. Он теряет вес как в глазах Главваря, так и в глазах всей группы; поведение же второго лица воспринимается как должное, поскольку ясно, что каждый на его месте вел бы себя так же.

Отсюда подчеркнутое внимание всей группы к исполнению нижестоящими своеобразных ритуалов подчинения вышестоящим. Эти ритуалы не заданы в группе как система поклонов, необходимых самоуничижительных высказываний и т. п. Однако громкость голоса, степень раскованности движений, возможность улыбки — все это у нижестоящих ограничено, если они находятся в контакте с вышестоящими. Среди последних тот, кто неизменно требует подобных знаков подчинения, пользуется особым уважением группы.

Правило круговой поруки. Для того чтобы примитивная группа не распалась и функционировала на пользу Главваря, Авторитета и их Приближенных, ее необходимо вовлечь в противозаконные и сурово караемые обществом акции. Это создает ситуацию круговой поруки, поскольку вина за содеянное лежит теперь на всех. Видя, что связи в группе разрыхляются, Главварь может, например, толкнуть людей на совместно совершенное убийство — Чужака или даже «своего». После этого группа поневоле сплачивается за счет общего чувства страха и вины. Раскрытие преступления становится невыгодным даже для субъектов «омега», поскольку оно было содеяно, пусть и не по их инициативе, но с их участием.

Правило нормальности. Действуя и приспособляясь к примитивной группе в соответствии с вышеприведенными «правилами», субъект обязан всячески отрицать это, обосновывая свои поступки

любими рациональными, моральными или другими доводами, какие только доступны его интеллекту. Если он не в состоянии таким способом оправдать свое поведение, в примитивной группе его считают глупым. Субъект, находящийся внутри примитивной группы, обычно не способен сформулировать «правила», по которым она функционирует. Поймав себя даже на мысленной попытке их сформулировать, он испытывает страх расправы, легко превращающийся в опасение, что с его психикой не все в порядке...

«НАУЧНАЯ» МИЗАНТРОПИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Возникает вопрос: в какой мере то, что было сказано о примитивных группах, можно распространить на человеческие группы вообще? Основательна ли посещавшая многих философов мысль о том, что человек как таковой исходно агрессивен и своекорыстен (иначе говоря, склонен к примитивным реакциям), а поэтому любая группа неизбежно приобретает черты примитивной?

Видимо, не без влияния такой мизантропической установки к началу 1960-х годов в США сложилась концепция «справедливого обмена». Ее авторы (Тибо и Келли, Адамс и др.) исходили из посылки, что во взаимодействии любых двух людей каждый стремится получить максимальный выигрыш при минимальных затратах сил и средств. Поэтому «справедливой» объясняется следующая ситуация: соотношение между доходом и вкладом для одного участника взаимодействия должно равняться аналогичному соотношению для другого участника. В простейшем

варианте «справедливый обмен» описывается формулой: $\frac{D_x}{B_x} = \frac{D_y}{B_y}$, где D — доход, B — вклад, а x и y — участники совместной деятельности. Если имеет место неравенство между левой и правой частью формулы, то налицо «несправедливость». Тот, у кого отношение дохода к вкладу оказалось меньшим, испытывает «чувство дискомфорта» (или, что то же, чувство несправедливости) и склонен к активному протесту против партнера. Притом, чем больше возникшее неравенство, тем острее протест. Что касается влияния группы на происходящее (имеется в виду группа, в которую, наряду с другими, входят наши x и y), то это влияние сводится вот к чему: группа увеличивает общий выигрыш, ограничивая выигрыши индивидуальные.

Нетрудно заметить, что сторонники концепции «справедливого обмена» воспринимают людей так, как если бы теми всегда руководили исключительно чувство собственности и стремление к лени (плюс чувство амбиции, поскольку, с одной стороны, «доход», или «выигрыш», может быть чисто психологическим — в виде престижа, а с другой стороны, именно материальный выигрыш обеспечивает человеку в капиталистическом обществе престижный социальный ранг). Иначе говоря, в свете этой кон-

цепции люди предстают в высшей степени примитивными и могут, следовательно, образовывать лишь примитивные группы, где доходы единиц урезаются ради «общего дохода» (падающего, разумеется, под контроль вожаков). Такая степень упрощения реальности не заслуживала бы сколько-нибудь серьезного психологического обсуждения, однако...

Однако все, что «формализуется», все, что подлежит счету и мере, привлекательно для современной науки. А здесь и формула готова (осталось внести в нее коррективы, и их внесли), и способы подсчета доходов и вкладов существуют — для начала хотя бы в денежном выражении. А к тому же в наше время к услугам исследователей компьютеры, «мыслящие» формулами и цифрами... И возникла иллюзия, что истину вот-вот удастся ухватить. Дайте нам сведения о доходах и вкладах участников любой группы, и мы объясним происходящие в ней конфликты. Более того, предскажем, как в этой группе будут развиваться события. И более того, подобные разъяснения и предсказания окажутся справедливыми не только для участников малых групп, но даже для... государств, взаимодействующих в рамках политических и экономических сообществ... Энтузиасты концепции «справедливого обмена» заходили так далеко, что, например, брались растолковывать в духе этой концепции традиционное недовольство латиноамериканских стран политикой США в данном регионе. И то сказать: соотношение доходов и вкладов здесь действительно в пользу США!..

Концепция обросла внешне правдоподобными психологическими разработками. Вот как, к примеру, мыслятся исходы для оказавшегося в проигрыше участника «несправедливого» обмена. Первый возможный исход: проигравший внушает себе что-нибудь вроде того, что «иначе и быть не могло» или что с точки зрения некой высшей справедливости «так оно будет к лучшему». Второй исход: проигравший решительно уменьшает свои вклады, стараясь сохранить прежние доходы. Третий: проигравший пытается вынудить партнера к «восстановлению справедливости» (а это уже конфликт — вплоть до применения силы). Четвертый: при невозможности предыдущих исходов проигравший «покидает поле взаимодействия»... В общем, «все, как в жизни»!

И однако, когда изыскания развернулись полным ходом, выяснилось, что концепция... не работает. Точнее, ее предсказания справедливы лишь для немногих групп и лиц, например, для некоторых групп детей или для конфликтующих супругов, с которыми психологи занимаются в брачной консультации. Но в большинстве других случаев эти предсказания не подтверждаются. Почему? Теперь это совершенно ясно.

Концепция исходно рассматривает партнеров (в частности, субъектов) в плоскости примитивного, чуть ли не биологического взаимодействия. Вообще, такой тип взаимодействия отри-